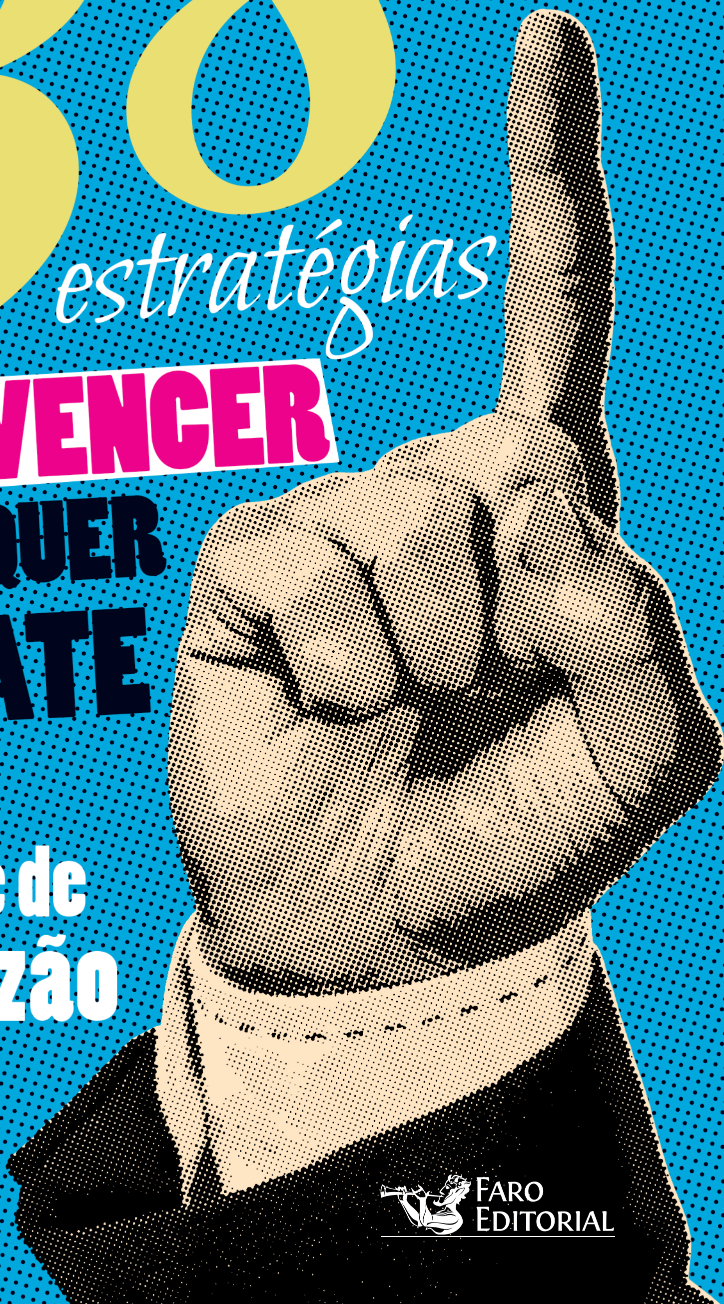
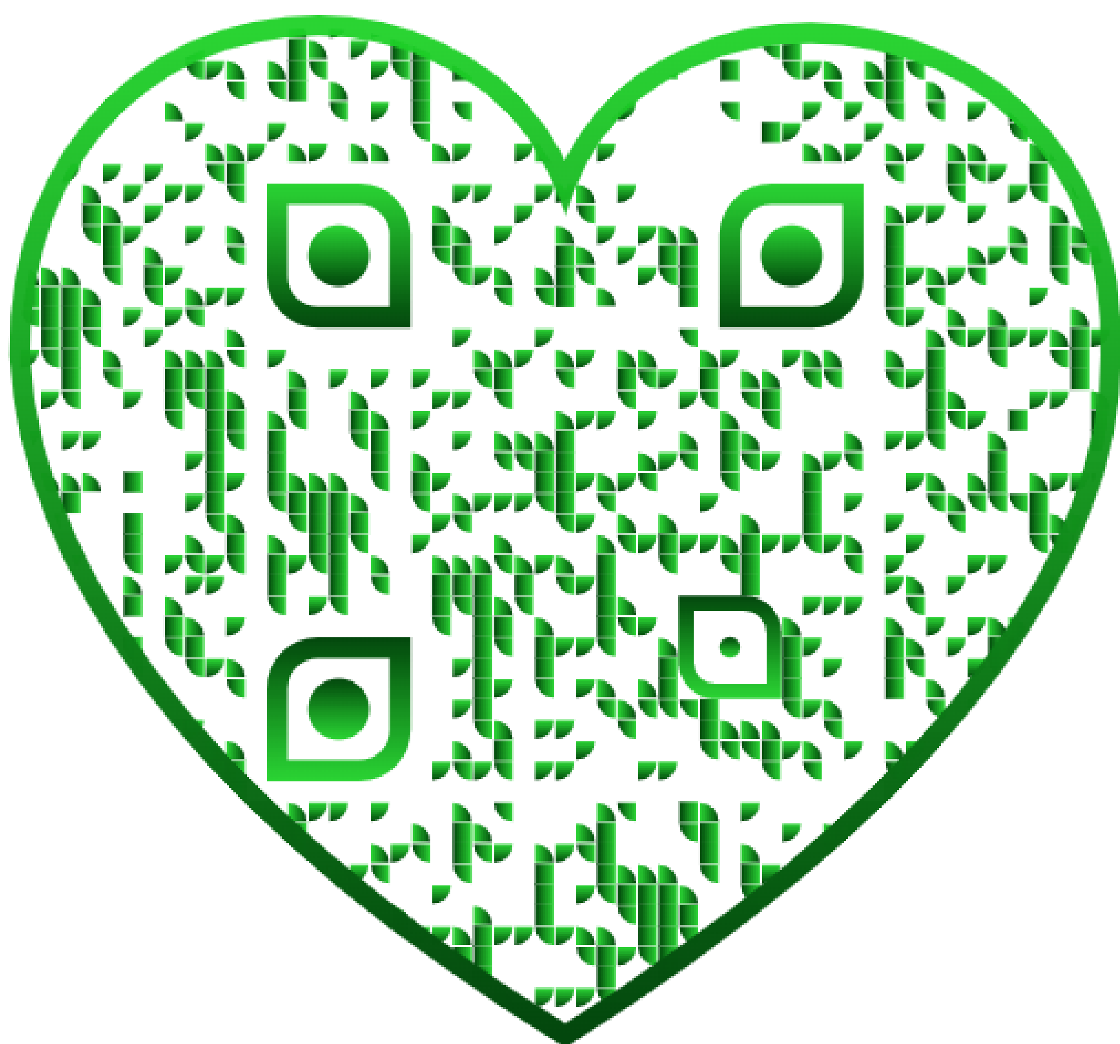
ARTHUR SCHOPENHAUER

38 estratégias para VENCER qualquer debate

A arte de ter razão



Faro Editorial



A forma como nos comportamos socialmente não mudou muito desde Aristóteles. Partindo dos escritos do pensador grego, Schopenhauer desenvolve em sua Dialética Erística, **38 estratégias sobre a arte de vencer um oponente num debate não importando os meios.** E, para isso, mostra os ardis da maior ferramenta que todos possuímos, a palavra. Usar argumentos e estratégias certas numa conversa é uma arma poderosa em qualquer momento. E tanto vale para quem quer reforçar um talento, evitar ciladas dialéticas, ou simplesmente estar bem preparado para negociações ou qualquer outra ocasião que exija argumentação... o que acontece em todos os momentos da vida.

Essas estratégias não foram inventadas por Schopenhauer. Seu trabalho foi identifica-las, reuni-las de modo coerente, mostrando como são utilizadas, em quais momentos elas surgem em meio a uma discussão, de modo que você possa utilizar-se deste livro até mesmo para desmascarar o uso das estratégias.

Em discussões, o objetivo de todos é persuadir. No entanto, o melhor resultado é obtido pela pessoa mais hábil em manter a sua posição. Esta obra cataloga os truques utilizados por profissionais de todas as áreas. Pode ser que você esteja com a razão, mas, **uma vez que você entre num debate, estar certo não é o suficiente.** Você precisa conhecer os movimentos dessa arte para ter força no jogo. Este livro ensinará tudo o que você precisa saber.





ARTHUR SCHOPENHAUER



38 Estratégias para vencer qualquer debate

A arte de ter razão

Tradução
Camila Werner

Com introdução de
Karl Otto Erdmann



FARO EDITORIAL

COPYRIGHT © FARO EDITORIAL, 2014

Todos os direitos reservados.
Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização por escrito do editor.

Diretor editorial **PEDRO ALMEIDA**
Tradução **CAMILA WENER**
Preparação **MARCOS SALLES**
Revisão **EDNA ADORNO**
Ilustrações **KLEBER RIBEIRO**
Capa e projeto gráfico **OSMANE GARCIA FILHO**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Schopenhauer, Arthur, 1788-1860.
38 estratégias para vencer qualquer debate : a arte de ter razão / Arthur Schopenhauer ; tradução Camila Werner ; com introdução de Karl Otto Erdmann. — São Paulo : Faro Editorial, 2014.

Título original: Die Kunst, Recht zu Behalten.
ISBN 978-85-62409-02-8

1. Filosofia alemã 2. Razão I. Erdmann, Karl Otto. II. Título.

13-13923 CDD-193

Índice para catálogo sistemático:
1. Filosofia alemã 193



1ª edição brasileira: 2014
Direitos desta versão em língua portuguesa, para o Brasil, adquiridos por FARO EDITORIAL

Alameda Madeira, 162 – sala 1701 – Alphaville – Barueri – SP – Brasil
CEP: 06454-010 – Tel.: +55 11 4134-4444
www.faroeditorial.com.br

Sumário

Introdução – *por Karl Otto Erdmann* 7

Dialética erística – A arte de ter razão.................... 17
A base de toda a dialética 33

As 38 Estratégias 43
1 Generalize as afirmações do seu oponente 45
2 Homonímia - Mude os significados das palavras-chave do oponente.. 48
3 Confunda a argumentação.. 51
4 Prepare o caminho, mas oculte a conclusão 54
5 Use as premissas de seu oponente contra ele.................. 55
6 Mude as palavras do oponente para confundi-lo 57
7 Faça o oponente concordar de forma indireta.................. 59
8 Desestabilize o oponente 61
9 Disfarce seu objetivo final... 62
10 Use a psicologia da negação 65
11 Tome um conceito geral para o caso particular 66
12 O uso sutil dos vocábulos - renomeie as mesmas palavras . 67

13 Apresente uma segunda opção inaceitável 69
14 Acuando os tímidos... 70
15 Utilize paradoxos - para situações difíceis 71
16 Desqualifique o argumento do outro............................. 72
17 Faça uso da dupla interpretação 74
18 Mude o curso; interrompa antes da perda certa 75
19 Desfoque; depois encontre uma brecha.......................... 76
20 Não arrisque num jogo ganho 77
21 Use as mesmas armas 78
22 Reduza a força do argumento principal 81
23 Provoque o oponente 82
24 Torne a alegação do outro inconsistente......................... 83
25 Use a exceção para destruir a tese................................. 84
26 Reforce um aspecto no oponente; depois destrua o seu valor 86
27 Deixe o seu oponente desequilibrado 87
28 Ganhe a simpatia da audiência e ridicularize o adversário 88
29 Não se importe em fugir do assunto se estiver a ponto de perder 90
30 Aposte em credenciais e acue a todos 92
31 Complique o discurso de seu oponente.......................... 98
32 "Cole" um sentido ruim na alegação do outro 100
33 Invalide a teoria pela prática 103
34 Encontre e explore o ponto fraco 104
35 Mostre ao seu oponente que está lutando contra os próprios interesses 105
36 Confunda e assuste o oponente com palavras complicadas 108
37 Destrua a tese boa pela prova frágil 112
38 Como último recurso, parta para o ataque pessoal 113

Notas de Schopenhauer 121

Introdução

KARL OTTO ERDMANN



MÉTODOS E TRUQUES NA ARTE DA ARGUMENTAÇÃO

Diz Eleonora, na peça de Goethe, *Torquato Tasso*:

Escuto com prazer a discussão dos sábios:
Quando sobre as forças, que no peito do homem
Se movem de maneira tão amigável e terrível,
Os lábios do orador se movimentam com graça.

Isto é inconfundível. Aqui fala um ouvinte orientado puramente pela estética, que não se interessa tanto pelo conteúdo, mas sim pelas formas, modos e recursos psicológicos de uma discussão dialética entre oradores brilhantes. Estetas desse tipo desfrutam

de uma discussão como se fosse um verdadeiro duelo medieval; não questionam o propósito da discussão, se este ou aquele representa uma boa causa; querem apenas se divertir com a força e a agilidade dos combatentes. No entanto, tal posição só pode ser mantida em raras ocasiões, não apenas porque as disputas entre espíritos cultos, que cruzam espadas intelectuais e "movimentam os lábios com graça", não são espetáculos exatamente comuns; mas porque é impossível para a maioria considerar disputas discursivas como um mero jogo. Em especial as que são definidas de forma ética e dependem da vitória da justiça e da verdade deixam provavelmente uma impressão dolorosa da maioria dos debates. É chocante ver com que frequência ter razão e ficar com a razão não são equivalentes; que o vencedor de uma discussão não é o que está do lado da verdade e da razão, mas sim o que é mais espirituoso e sabe lutar de maneira mais ágil. Persuasão emotiva, espirituosidade e ironia, aparência convincente e representar um papel autoritário triunfam sobre a perspicácia e o conhecimento. E quantas vezes aquele que é sutil, honesto e crítico é violentado de maneira dialética por gritos brutais e inescrupulosos! Muitos vão — assim como Fausto — renunciar a uma discussão no meio do caminho:

Eu lhe peço — assim como meus pulmões —
Quem quer ficar com a razão e tem apenas uma língua,
fique com ela.
E vamos, estou cansado da falação;
Então você tem razão, principalmente porque devo cedê-la.

Como em qualquer disputa, em uma discussão o que está em ação não é o desejo pela verdade, mas o desejo pelo poder. E o ser humano, que não é um ser especialmente nobre, revela seu lado mais sombrio: a vaidade e a hipocrisia triunfam. Desafiar uma convicção soa como desvalorizar a personalidade; uma refutação é considerada acusação de inferioridade intelectual. Portanto, cada um se agarra desesperadamente às suas afirmações; mesmo aqueles que duvidam da legitimidade de sua causa, fazem todos os esforços para, pelo menos, parecer vitoriosos. Assim atacam muitas vezes de maneira intencional, e outras tantas vezes de forma parcial ou completamente passional com todos os tipos de truques e subterfúgios dialéticos. E eles são numerosos e variados, mas repetem-se por toda parte: nas conversas diárias e nas polêmicas dos jornais, em debates parlamentares e em processos judiciais; e até mesmo em discussões acadêmicas, deparamos hoje com os mesmos truques e subterfúgios utilizados há séculos.

* * *

Dois mil anos atrás, Aristóteles já acrescentava aos seus *Tópicos* um apêndice sobre as "falácias dos sofistas": um livro hoje pouco palatável cujos exemplos são insuportavelmente banais e podem até parecer bobos. Quem deve mergulhar a sério nesses casos de "diérese", como a afirmação de que um número pode ser tanto par quanto ímpar porque dois mais três é igual a cinco; quem deve se deixar enganar por falácias, por exemplo, de que duas palavras escritas da mesma forma devem ser tratadas como sinônimas embora possam ser diferenciadas quando pronunciadas por entonações diferentes? Ou por contestações infantis como "o negro é preto e branco ao mesmo tempo" — ou seja, tem a maioria da pele negra, mas branco se estivermos focados nos dentes, etc. Ao mesmo tempo, quem entender o princípio do mecanismo dessas estratégias e conseguir tirar conclusões dos casos mais complicados será visto com admiração, pois compreende os numerosos casos de Aristóteles que realmente têm a ver com as falácias e ainda são usados a todo momento e não são fáceis de identificar no dia a dia. No entanto, o autor as coloca na forma mais simples possível e, provavelmente de maneira intencional, as ilustra por meio dos exem-

plos bastante óbvios, para tornar a contestação contundente. Esta divisão aristotélica povoou e ampliou a lógica medieval. O ensino das "falácias", pelas quais se podem compreender os sofismas utilizados normalmente, desempenhou um grande papel nos antigos livros de lógica até o século XIX. Em parte, a velha terminologia escolástica ainda é usada hoje pelos estudiosos; alguns termos até fazem parte da linguagem cotidiana dos intelectuais, como "*petitio principii*", "*ignoratio elenchi*" ou o formal "*post hoc, ergo propter hoc*".

Outros foram completamente esquecidos ou substituídos por termos comuns e modernos. Quando, por exemplo, alguém amplia uma afirmação válida apenas sob certas condições; quando ele conclui que o vinho é nocivo por causa dos efeitos nocivos do consumo imoderado de vinho, os antigos lógicos chamariam isso de uma "*fallacia um dicto secundum quid ad dictum simpliciter*", enquanto hoje se diria apenas uma "generalização não confiável" ou uma "confusão entre precisão relativa e absoluta". Mas, em casos complicados e de difícil compreensão, termos técnicos curtos estão ausentes por completo, e por isso é difícil impedir as falácias do adversário de forma clara e concisa no decorrer de um debate acalorado.

Seria uma empreitada muito útil substituir a sabedoria acadêmica empoeirada e ornamentada por uma técnica de debate verdadeiramente moderna. Em certo momento, Schopenhauer quis fazer isso, como ele explica em seu ensaio "Sobre a lógica e dialética" no segundo volume de seu *Parerga e Paralipomena*; mas depois desistiu porque achou "que tal exame detalhado e minucioso dos atalhos e truques que a natureza humana comum usa para esconder suas deficiências" — já não era — apropriado. O material inédito que ele coletou foi publicado por Frauenstädt em uma obra póstuma chamada de "erística", isto é, uma doutrina do debate. Neste trabalho está contido a "base da dialética" introdutória que trata das doutrinas lógicas comuns da afirmação e da refutação por meio de "estratagemas". Eles podem ser considerados o início de uma reunião de textos. Estão encadeados aleatoriamente, em parte, equivalentes, em parte, subordinados; e em alguns são idênticos; ao lado de erros básicos de raciocínio encontram-se engodos e subterfúgios especiais, que, com seus ataques à lógica, podem parecer até fora de propósito. Por exemplo, quando ele "aconselha" um oponente a provocar a raiva do inimigo, pois com raiva ele é incapaz de julgar corretamente. O meio para deixá-lo com raiva é ser explicitamente injusto com ele, achincalhando-o e até sendo insolente.

Aparentemente, Schopenhauer fez alguns registros desses, como ele chama, “estratagemas” segundo experiências pessoais. É possível sentir como o velho senhor fica com raiva e não se cansa de desabafar com seu humor sombrio sobre a vaidade, a obstinação e a desonestidade que acompanham a injustiça e a incompetência dos seres humanos.

Aliás, a erística contém alguns truques que são apenas retórica e nada têm a ver com a ilusão dialética. Por exemplo, a estratégia 25: um golpe brilhante do *retorsio argumenti* (argumento contrário) — quando o argumento que o oponente quer usar contra o inimigo pode parecer inicialmente uma atenuante. Por exemplo, ele diz “é uma criança, deve-se dar um desconto”. Para depois completar: “Mesmo por ser uma criança, devemos puni-la para que ela não insista em hábitos ruins”.

É lamentável que Schopenhauer não tenha concluído sua “erística” como pretendia. A utilidade prática de tais técnicas de debate é inconfundível. Qualquer um que se lembre, também de maneira abstrata, das múltiplas porém recorrentes falácias e domine determinados termos técnicos, e também conheça todos sofismas do outro, está mais bem equipado para a disputa do que aquele que se baseia exclusivamente em seus bons motivos. É como um oficial que estu-

dou táticas e conhece muito bem todos os todos os estratagemas, as estratégias. Ele tem as paradas obrigatórias nas mãos e prontos os exemplos cruciais contra os desvios dos inimigos para serem usados sem muitos rodeios. É comum desdenhar o palavreado acadêmico, mas é claro que sua formação lógica teve algum mérito: quando em uma discussão um orador exclamava para o outro que aquilo era uma *"fallacia causae ut non causae"* ou uma *"petitio principii"*, o outro se sentia compreendido, e os ouvintes tinham uma orientação e sabiam onde procurar o ponto fraco do argumento. Se hoje não se discutisse de maneira tão sem sentido ou infrutífera em reuniões políticas, no parlamento ou no congresso, se não se falasse de maneira tão vã uns dos outros, estar com a razão não se sobreporia tantas vezes, com gritos de objeção, a ter a razão, se estivessem presentes mais pessoas conhecedoras da dialética, que prestassem atenção na técnica do debate, definissem rapidamente todas as falácias, subterfúgios e truques do orador e o punissem.

As construções a seguir não têm a intenção de ser uma coleção completa de todos os truques comuns usados em discussões. Selecionei o que me pareceu mais típico. A maioria dos principais sofismas está numa dessas categorias: eles exploram as imperfeições naturais e inevitáveis da inteligência e da

transferência de conhecimento humanas. Eles tratam essencialmente dos seguintes fenômenos:

1. Inadequação da linguagem do ponto de vista lógico. Goethe diz: "Assim que fala, a pessoa já começa a divagar."
2. Conflito entre o universal e o particular: os perigos da generalização, esquematização e tipificação; as contradições e as imperfeições da indução.
3. O fato de que nossas principais convicções baseiam-se em valores e, portanto, estão ligadas à ideia de certo e errado.
4. O fenômeno inevitável de que cada experiência própria se dá ao mesmo tempo que a dos outros, e de que ninguém pode prescindir das autoridades.
5. A tendência erradicável de todas as pessoas ao pensamento absoluto, enquanto nossos valores, conceitos e conhecimentos são relativos.

Esses fatos estão, evidentemente, interligados de várias maneiras, de modo que uma distinção clara é quase impossível. Quase todas as falácias podem ser observadas de diferentes pontos de vista, e algumas surgem da ligação entre dois ou mais truques.

Nos pontos de vista especificados não se enquadram comentários sobre artifícios legítimos, a

saber, os subterfúgios e truques acima mencionados nada têm a ver com a lógica, especialmente os *ignoratio elenchi* propositais, que descrevo como a "perversão da questão"; e, finalmente, as falácias propriamente ditas são violações das regras do silogismo.

Nota do editor: Estratagema e estratégia são sinônimos. O primeiro utilizado em assuntos dialéticos e acadêmicos, o outro em assuntos relacionados ao ambiente trivial e corporativo.

Adotamos então a segunda acepção, cujo uso se tornou mais comum em nossos dias.



Karl Otto Erdmann (1858 – 1931) foi um reconhecido estudioso da filosofia e respeitado linguista alemão na virada do século passado. Autor de inúmeras obras, textos e estudos na área da semântica, dentre elas, *Die Bedeutung des Wortes*, 1910 *O significado das palavras* – Ensaio na fronteira da psicologia da linguagem e da lógica.







A SEGUIR, ALGUNS CARTOONS CONSTANTES NO LIVRO, QUE RETRATAM PERSONALIDADES PÚBLICAS EM DISCURSOS E PRÁTICAS DESCRITAS NAS ESTRATÉGIAS DE SCHOPENHAUER.







ESTRATÉGIA 18

Não se importe em fugir do assunto se estiver a ponto de perder

"Aqui, um mestre na arte de mudar de assunto..."



ESTRATÉGIA 25

Use a exceção para destruir a tese

(ou destruir inúmeros grandes feitos por uma única acusação para desqualificar a honra)

Considerado o grande herói contra a corrupção no país, Joaquim Barbosa começa a virar alvo de opositores ao tentar barrar a criação de novos tribunais regionais, por serem custosos. Uns começaram a criticar seu temperamento, tentando colocá-lo como desequilibrado. Outros, acusaram de comprar um apartamento nos EUA de forma ilegal.



ESTRATÉGIA 32

Cole um sentido ruim na proposta do outro

Ao atacar a campanha criada pelo Ministério da Educação, para combater o preconceito e a discriminação aos homossexuais, o deputado Jair Bolsonaro passa a nomeá-la de Kit Gay, e usa termos para amedrontar a população mais conservadora e desinformada.



Ao chamar repetidamente de Kit gay associada ao termo ditadura gay, ele conseguiu colar a ideia de que as as crianças seriam orientadas a ter experiências homossexuais. E como resultado, conseguiu que vários políticos deixassem de apoiar o projeto.

ESTRATÉGIA 33

Invalide a teoria pela prática

O uso da dialética não é exclusivo da manipulação maldosa, mas também para situar uma opinião com base em informações estatísticas, por exemplo, a morte de mulheres pobres que realizam aborto de forma precária.



Dr. Dráuzio Varella

Drauzio apresenta a contradição da lei que proíbe o aborto, afirmando que ele, na prática, é "permitido", porque é realizado largamente por quem pode pagar o procedimento numa clínica. E nos propõe várias conclusões, dentre elas: se há décadas o aborto é praticado, mesmo burlando leis, é porque há uma grande parcela da população que acredita ter esse direito ou não aceita os fundamentos que lhe nega este direito.

ESTRATÉGIA 35

Mostre ao seu oponente que está lutando contra os próprios interesses

Durante todo o julgamento do Mensalão, Marcos Valério, considerado o operador do sistema de compra de votos, ameaçou revelar conversas e encontros secretos com o então presidente Lula, para conseguir protelar ou minimizar sua participação no processo.



Valério não usou a estratégia contra seus oponentes, mas contra aqueles que, podendo ajudá-lo, o abandonaram. Então afirmou algo que muitos se esqueceram: se fosse para o buraco sozinho e tivesse a vida totalmente devassada, seria uma ameaça ainda maior para seus antigos parceiros que distanciar-se dele, o que até então parecia mais seguro.

ARTHUR SCHOPENHAUER foi um filósofo alemão do século XIX da corrente irracionalista. Nasceu em Danzig, na Prussia, 22 de Fevereiro 1788 e morreu em Frankfurt, 21 de Setembro 1860.

Conviveu com diversos intelectuais que frequentavam sua casa em Weimar, centro da vida cultural alemã, estabelecendo forte amizade com Goethe.

Influenciou alguns dos maiores artistas e pensadores de sua época e das décadas seguintes: de Richard Wagner, na criação da obra *Tristão e Isolda* à Freud e Jung, pois a análise da repressão do pensamento de Schopenhauer serviu como base de fundamentação da teoria psicanalítica. E atravessou outros campos fora da Filosofia, e em todos os gêneros literários, dos contos e romances à poesia em autores como Tolstoi, Thomas Mann, Borges, Tchekhov, T.S. Eliot, Rilke, Machado de Assis e muitos outros.

Deixou inúmeras obras importantes, dentre elas *O Mundo como vontade e representação* (1819) e *Parerga e Paralipomena* (1851).